Oferta Modular **Virtual**

Familia Profesional: COMERCIO Y MARKETING

CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL

Código y nombre centro educativo: 41700841		Domicilio: BLAS INFANTE 16	Localidad: SEVILLA
Provincia: SEVILLA	Teléfono:	Web: https://cpifplosviveros.es/	

MÓDULOS PROFESIONALES				
Código	**Denominación**	**Estándar de Competencia**	***Horas del módulo**	****Horas de Formación en Empresa**
0179	Inglés profesional GS	Comunicarse en inglés en situaciones profesionales internacionales	128	49
1665	Digitalización aplicada al sistema productivo GS	Gestionar la información económico-financiera de la empresa.	32	--
1708	Sostenibilidad aplicada al sistema productivo	Aplicar criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica en los procesos productivos, promoviendo el uso eficiente de los recursos y el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible	32	--
1709	Itinerario personal para la empleabilidad I	Desarrollar competencias personales, sociales y profesionales que favorezcan la inserción laboral, el aprendizaje permanente y la gestión de la carrera profesional	96	--
1710	Itinerario personal para la empleabilidad II	Planificar y gestionar el itinerario profesional y formativo, mejorando la empleabilidad mediante técnicas de búsqueda de empleo, emprendimiento y adaptación al mercado laboral	105	--
1012	Proyecto Intermodular de Comercio Internacional	Integrar y aplicar los conocimientos y competencias	70	--

		adquiridos en los distintos módulos profesionales mediante el diseño y desarrollo de un proyecto vinculado al comercio internacional.		
	CTOP Optativa	Utilizar aplicaciones y herramientas informáticas para la gestión, tratamiento y comunicación de la información en el ámbito profesional del comercio internacional	105	36
0623	Gestión económica y financiera de la empresa	Gestionar la información económico-financiera de la empresa.	160	56
0625	Logística de almacenamiento	Organizar y controlar el almacenamiento de mercancías.	128	49
0822	Sistemas de información de mercados	Obtener y analizar información de mercados internacionales.	96	35
0824	Negociación Internacional	Desarrollar procesos de negociación comercial internacional.	96	--
0825	Financiación Internacional	Desarrollar procesos de negociación comercial internacional.	128	--
0827	Comercio digital internacional	Desarrollar estrategias de comercio electrónico internacional	64	22
0622	Transporte Internacional de Mercancías	Organizar el transporte internacional de mercancías	245	95
0627	Gestión Administrativa del Comercio Internacional	Realizar la gestión administrativa de operaciones de comercio exterior	245	95
0826	Márketing Internacional	Elaborar y aplicar planes de marketing internacional.	175	63
0826	Medios de pago internacionales	Gestionar los medios de cobro y pago internacionales	105	--
			2010	

1.
*Horas de módulo: podrán estar sujetos a cambios si así fuese establecido por el organismo competente
**Las horas de Formación en Empresa u Organismos Equiparados son orientativas y podrán estar sujetas a los cambios que pueda establecer el centro educativo. El centro podrá establecer más de un itinerario para la realización de la Fase de Formación en Empresa u Organismos Equiparados

IMPORTANTE: La Fase de Formación en Empresa u Organismos Equiparados se realizarán con carácter general en dos períodos, salvo las excepciones que recoge la normativa.

Aspectos específicos del ciclo formativo para tener en cuenta:

- **Sugerencia relativa al nivel de idiomas:** Se recomienda que el alumnado posea un nivel mínimo de inglés equivalente a A2-B1 del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas, dado el carácter internacional del ciclo formativo y la existencia del módulo de Inglés Profesional.

- **Sugerencia relativa a equipos y/o software informático.** Es recomendable disponer de ordenador personal con conexión estable a Internet, cámara y micrófono para el seguimiento de las actividades virtuales. Asimismo, se aconseja contar con herramientas ofimáticas (procesador de textos, hojas de cálculo y presentaciones), lector de archivos PDF y navegador web actualizado.

- **Existen módulos con dependencias educativas** de unos respecto a otros. Se recomienda respetar la siguiente secuencia para garantizar un mejor aprovechamiento:
  - Gestión económica y financiera de la empresa → Financiación Internacional.
  - Sistemas de información de mercados → Marketing Internacional.
  - Negociación Internacional → Marketing Internacional.
  - Itinerario personal para la empleabilidad I → Itinerario personal para la empleabilidad II.
  - El Proyecto Intermodular de Comercio Internacional se recomienda cursarlo una vez superados la mayoría de los módulos profesionales del ciclo.

- **Existen módulos complementarios, por lo que es conveniente cursarlos conjuntamente:**
  - Sistemas de información de mercados y Marketing Internacional.
  - Gestión económica y financiera de la empresa y Financiación Internacional.
  - Transporte Internacional de Mercancías y Gestión Administrativa del Comercio Internacional.
  - Negociación Internacional y Comercio Digital Internacional.

Aspectos específicos sobre la formación en empresa a tener en cuenta:

Se recomienda que el alumnado haya superado o esté cursando los módulos profesionales directamente relacionados con la actividad que desarrollará en la empresa, especialmente Transporte Internacional de Mercancías, Gestión Administrativa del Comercio Internacional, Marketing Internacional.
Con carácter general, la fase de formación en empresa podrá vincularse a una única estancia formativa que permita desarrollar competencias asociadas a varios módulos profesionales relacionados con la gestión de operaciones de comercio internacional, logística, marketing y administración comercial.

Para más información, consultar el siguiente enlace:

https://www.juntadeandalucia.es/educacion/portals/web/formacion-profesional-andaluza

https://www.todofp.es

Itinerarios

Se proponen tres itinerarios recomendados para el alumnado que se matricula por primera vez, pero se debe tener en cuenta que las circunstancias personales son muy diversas y, por tanto, la casuística es muy amplia. Por ello, aunque sugerimos tres itinerarios, estos podrían convertirse en muchos más. **Los itinerarios son orientativos**.

ITINERARIO 1 (CORTO)	ITINERARIO 2 (MEDIO)	ITINERARIO 3 (LARGO)
Para alumnado con amplia **disponibilidad horaria** y/o con conocimientos previos relacionados con el ciclo y que quiere **obtener el título en un plazo corto**. Los exámenes presenciales se agrupan como máximo en tres días, lo que supone un esfuerzo importante.	Para alumnado con **disponibilidad horaria variable** y/o nivel de conocimientos previos medio-bajo y que quiere **obtener el título a medio plazo.** Se recomienda elegir los módulos de menor a mayor complejidad o profundidad en la materia.	Para alumnado con **poca disponibilidad horaria** y sin conocimientos previos y que quiere **cursar el ciclo poco a poco.** Se recomienda elegir los módulos de menor a mayor complejidad o profundidad en la materia
Primer año: • 0623 Gestión económica y financiera de la empresa • 0625 Logística de almacenamiento • 0822 Sistemas de información de mercados • 0824 Negociación Internacional • 0179 Inglés profesional • 1665 Digitalización aplicada al sistema productivo	**Primer año:** • 0179 Inglés profesional • 1665 Digitalización aplicada al sistema productivo • 1708 Sostenibilidad aplicada al sistema productivo • 1709 Itinerario personal para la empleabilidad I • 0822 Sistemas de información de mercados	**Primer año:** • 0179 Inglés profesional • 1665Digitalización aplicada al sistema productivo • 1708 Sostenibilidad aplicada al sistema productivo • 1709 Itinerario personal para la empleabilidad I

<table>
<tr>
<td>

- 1708 Sostenibilidad aplicada al sistema productivo
- 1709 Itinerario personal para la empleabilidad I

Segundo año:

- 0622 Transporte Internacional de Mercancías
- 0627 Gestión Administrativa del Comercio Internacional
- 0825 Financiación Internacional
- 0826 Marketing Internacional
- 0827 Comercio digital internacional
- 0826 Medios de pago internacionales
- 1710 Itinerario personal para la empleabilidad II
- 1012 Proyecto Intermodular
- 9998 Optativa

</td>
<td>

Segundo año:

- 0623 Gestión económica y financiera de la empresa
- 0625 Logística de almacenamiento
- 0824 Negociación Internacional
- 0827 Comercio digital internacional
- 1709 Itinerario personal para la empleabilidad II

Tercer año:

- 0622 Transporte Internacional de Mercancías
- 0627 Gestión Administrativa del Comercio Internacional
- 0826 Marketing Internacional
- 0825 Financiación Internacional
- 0826 Medios de pago internacionales
- 1012 Proyecto Intermodular
- 9998 Optativa

</td>
<td>

Segundo año:

- 0822 Sistemas de información de mercados
- 0623 Gestión económica y financiera de la empresa
- 0625 Logística de almacenamiento
- 0824 Negociación Internacional

Tercer año:

- 0622 Transporte Internacional de Mercancías
- 0627 Gestión Administrativa del Comercio Internacional
- 0826 Marketing Internacional
- 0825 Financiación Internacional
- 0827 Comercio digital internacional
- 0826 Medios de pago internacionales
- 1710 Itinerario personal para la empleabilidad II
- 1012 Proyecto Intermodular
- 9998 Optativa

</td>
</tr>
</table>